

## 得する買い方で不況を乗り越えろ ～ クルマは購入時点でその価値が決まる！ ～

東日本大震災の影響で、国内のマーケットは大きく変わった。特に自粛ムードの拡がりは景気後退を意味する。こんな時だから無駄な出費を減らした賢い消費を行うこと。ただ単に節約するのではなく、得するような賢い消費をお勧めしたい。その活動こそが、次の消費を生み出すものである。

・ポイント①：自動車購入時

リセールバリューを  
見極めろ！

・ポイント②：自動車の維持

エコドライブを  
心がけよ

・ポイント③：自動車売却時

世の中の動きを読み

・ポイント④：高く売るには

ボディーカラーに  
注目せよ

■ レポートに関するお問い合わせ

株式会社ガリバーインターナショナル 広報部  
〒100-6425 東京都千代田区丸の内2-7-3 東京ビル25階  
TEL:03-5208-5501 FAX:03-5208-5511

■ レポート総合企画／制作

ガリバー自動車研究所 所長 鈴木 詳一  
[http://twitter.com/GLV\\_SHOCHOU](http://twitter.com/GLV_SHOCHOU)

## おトクにクルマを購入する方法 ～ リセールバリューで賢く豊かなクルマ選び ～

おトクなカーライフの基本は「リセールバリュー（再販価値）」。「再販価値の高いクルマを選ぶところから豊かなカーライフが始まり、豊かな生活が送れるはずだ。ランキングでは人気の高い軽・コンパクト・ミニバンといった定番人気車に国内では少数のSUVがランクインしている。その理由は？

### ・リセールバリュー<sup>※</sup>ランキングに注目

※クルマの将来価値（残価率）のことで、高いほど将来手放す時に高くなる。3年後の買取価格を新車価格で割ったもの。現在新車で購入できるクルマのランキング。

リセール順位	メーカー	車種	代表グレード	年式	シフト	新車価格	リセールバリュー
1位	トヨタ	ランドクルーザー プラド	TX 2.7	2011	4AT	330.0万円	67% ~ 75%
2位	ダイハツ	ムーヴ コンテ	カスタム RS	2011	CVT	156.0万円	58% ~ 75%
3位	ホンダ	シビック	タイプR EURO	2011	6MT	300.0万円	64% ~ 73%
4位	日産	マーチ	12S	2011	CVT	100.0万円	55% ~ 73%
5位	トヨタ	ランドクルーザー	AX Gセレクション	2011	6AT	540.0万円	64% ~ 72%
6位	レクサス	RX	350 パーバージョンS	2011	6AT	495.0万円	62% ~ 72%
7位	ダイハツ	タント エグゼ	G	2011	4AT	128.0万円	59% ~ 72%
8位	日産	セレナ	ハイウェイスター	2011	CVT	249.9万円	63% ~ 71%
9位	日産	エルグランド	350ハイウェイスター プレミアム	2011	CVT	435.8万円	61% ~ 71%
10位	ポルシェ	カイエン	ターボ ティアトロニクスS	2011	8AT	1569.0万円	60% ~ 71%

### 何を買うかで数十万円の差が！

クルマの節約術はおトクな乗換をすることが基本。クルマは高額な商品であるため、方法やタイミングによっては一度の取引で数十万円もの差が出ることもある。中古車の価格が大きく変わるポイントとしては人気車・人気色・人気装備が揃うと高く、逆であれば安くなってしまふ。例えば200万円の新車を購入して3年後に乗り換えた場合、リセールバリューが70%のクルマと50%のクルマでは20%の開きとなり、その差額は40万円となる。

### 意外な人気車が上位に

ランキング上位の傾向を見ると、軽・コンパクト・ミニバンといった人気ジャンルが上位であるのは納得できる結果だろうが、意外にもランドクルーザー プラドなどのSUVやシビック タイプRユーロなどのスポーツタイプも上位にランクインしている。SUVの新車販売はさほど多くないが、海外に輸出される中古車の中で人気ジャンルのため価格が高い。またシビックは台数限定の販売で市場にあまり出回らないといった背景もある。

### ハイブリッドカーの人気は？

ここに人気のプリウスがランクインしていないのは、爆発的な販売台数を記録し将来的に希少性が無くなることが予想される。そう、中古車の価格は需要と供給のバランスで決まるので、人気が高くとも流通量が多いと高くなりにくいのだ。ただ、プリウスのリセールバリューは決して低いわけではない。

リセールバリューを意識した乗換をすれば、おトクな乗り換えも可能となるので、是非参考にして欲しい指標だ。

## クルマのおトクな使い方 ～ エコドライブと低燃費車 ～

買っただけでは動かない、クルマは燃料を入れ、車検で健康状態をきちんと把握しておく必要がある。年間のコストに換算すると結構な金額になる。合わせて節約法をまとめてみたが、決定打となる節約を見出すのは難しい結果に。やはり差が出るのは売り買いのタイミングで気にすべきリセールバリューなのか？

### ・クルマのランニングコスト

	コスト	年間コスト	主な節約方法	変更コスト	節約
 燃料	150円/L (月千km走行)	180,000円	エコドライブ:急発進などしない→15%改善	153,000円	27,000円
オイル	5,000円/回 (年3回)	15,000円	低コストオイルをこまめに交換:3,000円×4回/年	12,000円	3,000円
タイヤ	4万円(4本) (3~5年)	10,000円	エコタイヤに交換:燃費改善は数%	10,000円	0円
自動車税	39,500円(2000cc) (毎年)	39,500円	低排気量車へ乗り換え:1000ccへ	29,500円	10,000円
車検整備	3万~5万円(2000cc) (2年毎)	20,000円	ユーザー車検(自己取得)	10,000円	10,000円
重量税	30,000円(~1.5t) (車検時・2年毎)	15,000円	軽量車両へ乗り換え:1,000kg未満	10,000円	5,000円
自賠責保険	24,950円(24ヶ月)	12,500円	軽自動車に乗り換え	11,000円	1,500円
任意保険	20万円前後/年 (割引なし料金)	200,000円	補償範囲に家族限定や年齢制限を付ける	170,000円	30,000円

※燃料はレギュラーガソリンで月1千km走行、燃費10km/Lの車両の場合。  
※コスト計算は2000ccクラスの乗用車の維持コスト参考値。ガリバー自動車研究所調べ。

この表はクルマの主なランニングコストと、その節約方法とコスト変化をまとめたものだ。年間のコストで高いのがガソリン代と任意保険(自動車保険)のふたつだ。もちろん燃料代は走行距離や車種で変わってくるのに加え、任意保険は継続して割引となれば上記の半額以下という可能性もあるので、あくまでも参考として見て頂きたい。

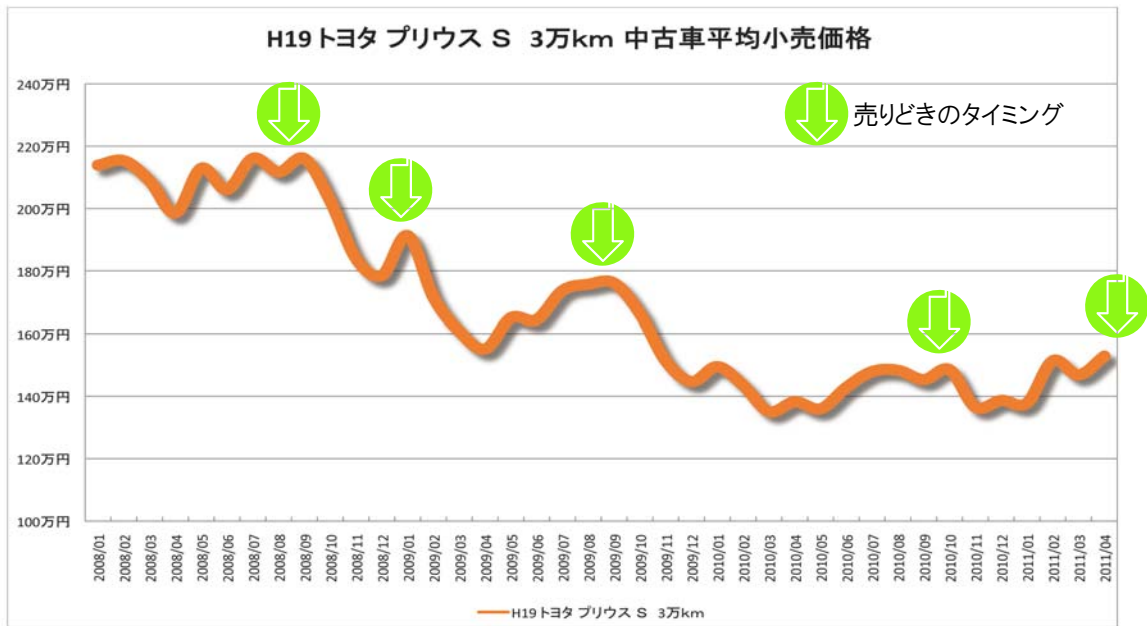
結論から言うと、年間のランニングコストで節約できる額は小さい。車検をユーザー車検に変えれば安く済むが手間が極端に増える。ランニングコストを抑えるには何かとトレードオフというものが多い。

エコタイヤも転がり抵抗が少なくなっても、燃費改善はわずか。それよりも各団体が推奨しているエコドライブ方法を身につけた方がコストを安く抑えられる。

## おトクにクルマを売却する方法 ～ 売り時に注意！ 思い立ったが吉日 ～

おトクなカーライフの締めは「愛車の売却」。再販価値の高いクルマを選んでいてもそうでなくとも、中古車の価格は変動している。適切なタイミングを図って手放すことも大切で、中古車やそのクルマのニーズが高まる時期に近い方が良い。高く売ればそれだけ次のクルマの購入資金に充てられるのだ。

・世の中の動きを見て売ることが重要？



買う・乗る・売るというサイクルの中で最も疎かにされやすいのが売るといふ行為。手放すときには新しいクルマの購入で頭がいっぱいになり、売却価格まで注意がまわらない事が多いからだ。そこでひとつの事例を紹介すると、ご覧のようにタイミングによって大幅に価格に差がでる事がわかる。

このグラフは07年式のトヨタ・プリウスの平均小売価格。手放す(買取・下取り)価格はこの小売価格に比例する。その動きとしてはガソリン価格が高騰した08年は高値で推移したプリウスも、08年9月のリーマンショックによって暴落し、昨年は適正価格で推移していた。しかし、10年9月の補助金終了以降に新車の売れ行きが悪化し中古車のタマ不足となると再び価格が上昇しだしている。

売るタイミングはとても大切なのだ。中古車のニーズが高まっている現在もそのときだ。とはいえ、将来の値動きを予想するのは難しい。値上がりも稀なことなので基本的に中古車は時間と共に値が下がる。思い立ったが吉日といえるだろう。

## 高く売るポイント！ ～ 購入時と売却時に注意せよ！ ～

購入時に値引きや諸費用の節約をするユーザーは多いが、売却時にはどうだろう。これまで購入や維持・タイミングなどの話をしてきたが、それぞれのポイントをここではまとめてみた。維持に関しては生活環境に大きく左右されるため、購入時と売却時に注意を払うことで数十万円もの差(場合によってはそれ以上)が出る可能性がある。

### ・愛車を賢く運用するなら

クルマは購入・維持とコストがかかるが、そのコストを浮かす方法がひとつある。その方法とは、高く売却することであり購入時に要素の半分は決まっている。ここでは高く売するための購入ポイントをまとめてみる。

		条件	プラス幅	
購入時	装備系	サンルーフ	純正品	5～15万円
		本革シート	高級セダン	10～20万円
		マルチモニター	純正品(ツインモニターなど含)	10～50万円
	カラー	ボディ	ホワイト系・ブラック系	10～50万円
	車両	車種形状	軽自動車・コンパクトカー ミドルサイズミニバン・SUV	メーカー・車種に依存
		その他	ハイブリッドカー	メーカー・車種に依存
	リセールバリュー	ランキング上位のクルマ	20～30%(新車価格比)	
維持	走行	1万km以下/年、9万km以下	5万円～	
	状態	外装	程度良好(ヘコミなどはマイナス)	3万円～
		内装	程度良好(ペットなど臭いNG)	3万円～
		事故	修復歴(骨格ダメージ)はマイナス	～数十万円
売却時	時期	1～3月、6～7月、9～10月	数%～	

上記のとおり、高く手放すにはいくつかポイントがある。中でも大きな影響があり、ユーザーが選べるのが購入時の装備関係だ。装備に関しては好みの問題や、購入価格にも大きく関わるため判断が難しいが、ボディカラーに関しては基本的には同じ価格でプラスとなることなく(一部特別塗装色除く)、売却時に大きく変わってくる。タダで将来の価値を上昇させてくれるポイントだ。

また、今後数年はハイブリッドカーの人気は高い状態で推移し、同様に軽やコンパクトの低燃費車も人気が高い。こういった車種を積極的に選択するというのも、将来乗り換えるときにプラスと働くだろう。リセールバリューの高い車を購入するのもポイントだ。また、売却先で価格が変わることも忘れてはいけない。